

تقرير تحليل الفكرة

إعداد: نظام تحليل الأفكار الريادية

من قبل: فهد السيف

العنوان: تطبيق خدمات منزليّة حسب الطلب

الوصف: منصة تربط العملاء بمقدي خدمة منزليّة موثقين (تنظيف، صيانة، سباكة، كهرباء، تبريد، نقل، تعقيم، تجميل منزلي) مع حجز فوري و تتبع ودفع إلكتروني.

الصناعة: الخدمات عند الطلب / الاقتصاد التشاركي

التخصص: حجز وإدارة خدمات المنزل والصيانة في المدن الكبيرة

التعليق: القيمة المقترحة: سهولة وسرعة الحجز ، شفافية الأسعار ، توثيق المزودين وضمان الجودة ، وخدمة عملاء موحدة.

كبير

حجم السوق

مرتفع

الطلب

ثابت

النمو

التعليق: سوق الخليج (السعودية والإمارات) كبير وناضج نسبياً مع طلب مستمر على التنظيف والصيانة المنزلية، النمو مستمر لكن بمعدلات معتدلة نتيجة دخول لاعبين كثر واستقرار السلوك الاستهلاكي.

التعليق: المنافسة قوية لكن لا تزال هناك مساحة للتميز عبر تركيز عمودي (مثلاً صيانة تكييف)، توحيد الجودة، ضمانات، وعمق تشغيلي في مدن محددة.

القوة: قوي | العدد: كثيرين

المنافسون الرئيسيون:

Justlife •

Urban Company •

Mr Usta •

ServiceMarket •

B8ak (بيتاك) •

HomeGenie •

Rizek •

الميزات الرئيسية:

• حجز فوري

• توثيق وتقييم المزودين

• دفع إلكتروني

• تسعير شفاف وحزم اشتراك

• خدمة في نفس اليوم

• دعم عملاء داخل التطبيق

• عروض دورية

الفئة العمرية: 55-22

الدولة: الخليج (السعودية والإمارات)

القوة الشرائية: جيد

نسبة القبول: 68.0%

التعليق: الجمهور معتاد على التطبيقات والدفع الإلكتروني، يقدر السرعة والاعتمادية، ويقبل الاشتراكات للتنظيف الدوري إذا توفرت جودة ثابتة وضمانات.

تكلفة البدء: 150,000 - 300,000 دولار

التكاليف الشهرية: 40,000 - 100,000 دولار شهرياً

التعليق: أكبر التكاليف في اكتساب العملاء وبناء جانب العرض (التوظيف/ التعاقد والتوثيق)، مع ضرورة استثمار مبكر في ضمان الجودة والعمليات الميدانية.

التعليق: التخفيض عبر عقود/اشتراكات للعملاء والمزودين، تأمين شامل ومسؤولية مدنية، برنامج ضمان واسترداد، توحيد أسعار وخطط، تركيز جغرافي أولي، وتحسين LTV عبر حزم دورية.

قابلة للتنفيذ: نعم

درجة الثقة: %62

الخلاصة: مشروع قابل للتنفيذ في الخليج مع سوق كبير لكنه تنافسي. توصية: البدء بعمودي متخصص ومدينتين فقط، بناء جانب العرض بجودة عالية وضمانات وتأمين، اعتماد اشتراكات لتحسين العائد، ثم التوسيع تدريجياً.